

热心红娘芦大姐 教您做个“剩斗士”

芦大姐热线:13938581175

“暂时单身不要紧,关键是不能丧失寻找真爱的斗志。”“光棍节”将至,最近热心红娘芦大姐的工作室天天挤满了人。她总是耐心地询问每一位来访单身人士的情况,并开导他们说:“打开心扉,勇敢地迈进一步,美好姻缘也许就在身边。” 郑州晚报记者 王一品/文 慎重/图

大龄剩女要改改坏脾气

要钱、要房、要车、要相貌、要体贴,还要有感觉……这是无数大龄剩女曾经的择偶标准。仔细想想,上天是公平的,要想找到个这么好的男人,自己又凭什么优势去“等价交换”呢?

“很多女孩子就是年轻时搞不清楚自己要什么,才会把最好的时光给耽误啦。遇到有钱长得帅的,她说缺乏安全感、不够体贴;条件差一点倒是以她为中心,但她又会觉得不甘心。”芦大姐指出,“做人不能太贪心,正所谓知足常乐。希望大龄女生能改改自己的坏脾气、坏毛病,带着一颗平常心去寻找那个愿意和你真心过日子的人。”

芦大姐还提醒说:“不管以前是因为什么而使你成了‘剩女’,都要重新打开心扉,让过去的就此过去。”

腆腆宅男要增强自信心

提到即将到来的“光棍节”,很多单身男士心里都不好受。芦大姐总是跟前来求助的单身人士说:“男人的性格、



气质是最重要的,整日垂头丧气不愿出门,怎么会有好姑娘看上你。”

据芦大姐介绍,经她介绍前不久才结婚的一对“跨国恋”,其实新郎张勇(化名)以前见到女生连话都讲不好。今年暑期,家住台湾的张勇随父母一起到郑州探亲。亲戚们都发现张勇不太对劲,都30多岁了一见到陌生女孩还脸红。就这样,张勇的一个表姨来找芦大姐帮忙。详细了解情况后,芦大姐准备给张勇介绍一个刚从美国留学回来的漂亮姑娘。

“我发现张勇学历很高,见识也广,工作一直都很出色。因为学业和事业,他几乎没有谈过恋爱,随着年龄增长就变得越来‘害羞’谈及婚嫁之事。所以,我希望这个外向又有学识的海归女孩能够让张勇开窍。”芦大姐回忆道,“为了让两个人自然而然的见面,更是煞费苦心。在女孩的一次家庭聚会上,我们带着张勇以远房亲戚的身份到场。席间我们专门提到出国旅游的话题,这两个孩子侃侃而谈,互生好感。在此,我想告诉腆腆的单身男士一句话:自信的气质最能令女生心动。”

每天10点上线100个品牌

唯品会闪购模式赢中高端消费者青睐

随着国民经济的迅速发展,服装类消费走向也日趋高端。据前瞻产业研究院数据监测中心的数据显示,2011年高端女装销售额达到了20%的增速。同时,国内二、三线城市对于高端服装的消费需求明显增加。由此可见,我国高端女装需求潜力巨大,发展前景十分看好。 郑州晚报记者 樊无敌



唯品会赢中高端消费者青睐

对于中高端服装消费这一大块蛋糕,引发许多电商纷纷试水。独立电商观察家鲁振旺认为:“事实上,随着近年来电商行业的发展,国内的中高端网络消费市场已经日趋成熟,例如,招商银行信用卡商城的客单价已经达到2000元,而在天猫商城中,一些时尚品牌的日销售额实现破亿。可以说,这些都是积极的信号,证明消费者对于高品质产品的需求正在迅速扩大。”

在进军高端市场的各家电商中,唯品会的迅速崛起就让人直接感受到高端服装需求的旺盛。作为闪购行业的领军者,唯品会凭借每天10点上线100个品牌的模式迅速赢得上中高端消费者青睐。

唯品会构建完善的品牌准入制度

由于唯品会精选全球各大品牌进行限时特卖,囊括各类时装、配饰、鞋、化妆品、箱包等网购热销品类的品牌正品,无

论是特卖会频道上线的宝姿、耐克、阿迪达斯、卡帕,还是爱丽奢陈列的GUCCI、D&G、LV等奢侈品,都拥有极具竞争力的折扣,使得唯品会成功地吸引了大批追求高质量生活的品牌爱好者。

唯品会的成功,让其他电商们颇为眼红,继而纷纷模仿。包括凡客诚品、当当网、拉手网,都加入了“类唯品会”的阵营。但是,中高端市场蛋糕看似很大,但是要真的吃到嘴里,也颇费工夫,单靠海量的品牌产品是不够的,中高端消费者更看重商品的质量和购物体验。

而唯品会在洞察中高端消费者需求方面可谓走在前列,为了能精选优质品牌商品,唯品会专门有300个精英买手团队的配置,对每天上线的合作品牌进行了筛选。这让唯品会构建了完善的品牌准入制度,使得消费者的购物行为变得更加轻松,这也让其能与天猫、京东、亚马逊等组成了中国一线电商阵营,分别代表集市、SHOPPINGMALL、连锁、中国电商特卖等4种业态。

天冷了,还没囤冬装的亲们抓紧啦

郑百58周年庆最后三天 空前力度等你扫货



“58载辛勤努力,58载奋斗耕耘,造就了郑州百货大楼今天的成功与辉煌。不管走过多少个58年,郑百人都会保持一颗快乐阳光的心,带着微笑、充满活力,继续为广大消费者送去温暖。”上周末,郑百周年庆盛典正式揭幕,董事长兼总经理朱赵霞表示,在满怀感恩的企业文化氛围中,在坚持走大众时尚百货的路线下,郑百正以稳健的步伐迈向新的征途。 郑州晚报记者 王一品/文 慎重/图

厚重的郑百重新起航

郑百大楼自1955年成立以来,已经走过了58年路程。58年前,就在这里,一座营业面积仅1900平方米的三层青砖小楼,成为郑州这座城市的商业风标和地标性建筑。郑州百货大楼,曾被人们誉为郑州的商业名片,其真诚温馨的服务和丰富多彩的商品赢得了广大消费者的心。

58年来,郑百经历过辉煌也遇到过坎坷。在发展过程中,历经了计划经济向市场经济转型期的洗礼,也历经了郑

州商业改革开放各个历史阶段的磨炼,更历经了无数挫折与困难。

“郑百人面对挫折不气馁,团结一心;面对困难不退缩,群策群力。我们深知自己的社会责任和历史责任,因此更要以不屈不挠的坚韧毅力和锐意进取的创新精神去奋力前行,把最优质的服务、最实在的货品带给大家。”朱赵霞说,“如今,郑百再度扬起前进的风帆,我们要让厚重的郑百重新起航,永远保持青春活力。”

力度体现在每一个活动细节上

为了答谢、回馈新老顾客,自上周末起,郑百全面启动58周年庆,活动力度之大堪称史无前例。

“现金95元当200元花”,这是郑百此番店庆的主打活动。尽管采取了较为常见的促销形式,但是力度却体现在每一个活动细节上。比如,全场服饰品牌99%的参与率,换购的活动礼券各大专柜无门

槛通用。

最值得关注的是,黄金珠宝品类大幅直减,已经减到了最近一段时期的最低价格。

经初步统计,仅11月2日、3日这两天时间,郑百的客流量比去年店庆时增长了30%,客单价大幅提升,总销售额同比也上涨不少。

“现金95元当200元花”

据了解,本次周年庆活动将持续到11月10日。这个周末,仍以“现金95元当200元花”为营销主线。

百丽、他她、天美意、森达、百思图、达芙妮、佐丹奴、骆驼、花花公子、金利来、木林森等新款鞋靴,九牧王、罗蒙、洛兹、虎都、杉杉、艾夫杰尼、伟志、红豆、百斯盾、袋鼠等绅士男装,普隆迪、秋韵、伊丽佳人、依美、艾琳捷尔、依歌、幻影、千慧、福太太、琴玛等淑女靓装,鄂尔多斯、鹿王、珍珠、米皇、圣雪绒、雪莲、海尔曼斯、春竹、天山、奥群、红素瑶、赛兔、左米嘉、雪莲伊梦等精品针织衫,耐克、阿迪、匡威、安踏、波顿、吉普顿、米高尔运动休闲装,三枪、宜而爽、保罗、花雨伞、飞达、稻草人、凯盛、心愿等内衣床品……各大知名品牌均参加活动,并且通收换购礼券。

黄金珠宝价格最实惠

此外,消费者需要留意的是,为期3天(11月6日至8日)的店庆内购会,目前仅剩1天时间啦。波司登冬羽绒全场八折,秋羽绒单件满599元立减100元;雪中飞冬羽绒全场七五折;康博新款冬羽绒、云羽绒全场八折。需求为秋冬囤货的消费者,绝不能错过这最后的机会。

除了服饰类,郑百的黄金珠宝更是诱人。帝曼龙黄金每克262元(工费另计),中国黄金每克直减30元,明牌珠宝黄金每克直减30元……这可以说是近期同城价格中最实惠的。